



**PLANO DE ENSINO**  
**TRIMESTRE – 2025-2**

**1. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:**

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	TURMA (S)	TOTAL DE HORAS-AULA
EPS410098	Lean Startup 1		Horas de aula presencial 45 Horas de Interação online. 0 Total: 45

**2. PROFESSOR(ES) MINISTRANTE(S)**

Fernando Antônio Forcellini (fernando.forcellini@ufsc.br)

**3. PRÉ-REQUISITO(S)**

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA

**4. EMENTA**

Assunto 1: Lean Startup - como testar hipóteses de negócios de forma rápida e iterativa;

Assunto 2: Desenvolvimento de Clientes - como conversar com os clientes para validar e invalidar ideias de startup;

Assunto 3: Lean Model Canvas - como usar o Lean Model Canvas como um scorecard para o desenvolvimento do modelo de negócios.

**5. OBJETIVOS**

A disciplina tem como objetivo empoderar os estudantes com as competências essenciais para se destacarem no universo do empreendedorismo, capacitando-os a transformar ideias inovadoras em negócios escaláveis e sustentáveis. Por meio de uma abordagem prática e dinâmica, os alunos irão:

**Desenvolver Mentalidade Empreendedora:** Entender as necessidades reais dos usuários e stakeholders, criando modelos de negócio tecnicamente viáveis e atraentes para investidores.

**Fortalecer Habilidades Colaborativas:** Aprender a trabalhar em equipe, aplicando criatividade, liderança, comunicação eficaz e resolução de problemas para superar desafios reais.

**Aprender Fazendo:** Experimentar o ciclo completo de aprendizado prático – planejar, executar, refletir e ajustar – por meio da criação e validação de startups.

**Inovar com Impacto:** Aplicar conceitos modernos como Lean Startup para prototipar soluções e testar hipóteses de forma ágil e iterativa.

**Capacitar-se para o Futuro:** Preparar-se para enfrentar os desafios de mercados em constante transformação, utilizando ferramentas e metodologias amplamente reconhecidas no ecossistema de startups.

Ao final do curso, o estudante estará pronto para propor soluções inovadoras e disruptivas, alinhadas às demandas do mercado e aos avanços tecnológicos, tornando-se um protagonista no cenário do empreendedorismo moderno.

**6. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

Introdução. Conceito de startup. Os 5 princípios da Startup Enxuta. Ciclo: construir, medir e aprender. Lean Canvas. Problema e Segmentos de Clientes. Entrevista sobre o Problema. Proposta Única de Valor. Solução. Entrevista sobre a Solução. Introdução ao conceito de MPV (mínimo produto viável). Tipos de MPV. Testes de hipóteses e prototipagem rápida. Canais. Estrutura de Custos e Fluxo de Receitas. Vantagem Diferencial.

## 7. METODOLOGIA DE ENSINO

A disciplina cobrirá, a partir das ideias iniciais, o Estágio de *Problem/Solution Fit*, possibilitando que os participantes, trabalhando em equipe, desenvolvam modelos de negócio para startups, utilizando a abordagem de didática ativa *Project Based Learning*.

As aulas serão presenciais e realizadas nos horários já definidos (quintas-feiras das 08:00 às 12:00h). A figura 1 mostra uma visão geral da disciplina.

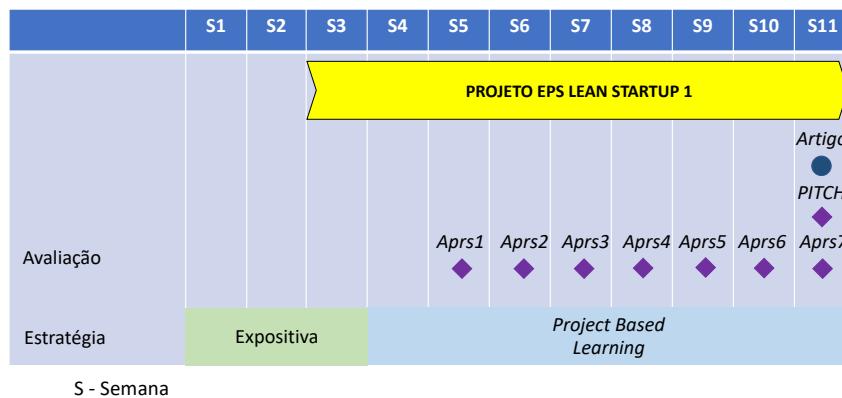


Fig. 1 - Visão geral da disciplina.

A disciplina será apoiada por conteúdos disponibilizadas no MOODLE, para utilização síncrona, durante as aulas, e assíncrona. Para todas as aulas suporte de material em meio digital disponibilizado no MOODLE.

Serão formadas equipes para o desenvolvimento, que a partir de uma ideia de produto ou serviço, possa elaborar um modelo de negócio para uma startup. Cada equipe terá espaço específico no MOODLE para as entregas, apresentações e avaliações.

### Diferenciais da Metodologia

- Aprendizado Ativo:** Os alunos serão incentivados a assumir o papel de protagonistas no processo de aprendizagem, integrando teoria e prática para resolver problemas reais do mercado.
- Mentoria Personalizada:** Sessões de mentoria com o professor e convidados especialistas do ecossistema de startups, oferecendo insights e orientações práticas para os projetos das equipes.
- Propriedade Intelectual Compartilhada:** Os projetos desenvolvidos pelas equipes pertencerão coletivamente a todos os membros, simulando a dinâmica de colaboração real de startups e incentivando o senso de responsabilidade.

Com esta abordagem inovadora e prática, os alunos irão desenvolver não apenas o conhecimento técnico, mas também as competências empreendedoras, criativas e de liderança necessárias para se destacarem no mercado e liderarem a criação de soluções transformadoras.

## 8. AVALIAÇÃO

Ocorrerá por meio de 9 (nove) avaliações, a saber: 7 Apresentações (Aprs1 - Aprs7), 1 Artigo final, e o Pitch.

A média final (MF) será calculada pela ponderação das médias destas avaliações com pesos 6, 2, e 2, respectivamente, ou seja:

$$MF = [MAP \times 6 + NA \times 2 + NP \times 2] / 10$$

Sendo:

MAP – Média das Apresentações

NA – Nota do Artigo

NP – Nota do Pitch

## 9. CRONOGRAMA - 11 semanas

EPS 4100 98 – 2025/2 – quintas-feiras 08:00 h às 12:00 h		
Aula	Assunto Planejado	Modalidades/ Recursos
A1	Introdução Modelos de Negócio ( <i>Business Models</i> );	12/06 4 h presencial
A2	Desenvolvimento de Clientes Abordagem Lean Startup, Lean Canvas	19//06 4 h presencial
A3	Problem Solution Fit, Product Market Fit Problema e Segmentos de Clientes ( <i>Problem and Customer Segments</i> )	26/06 4 h presencial
A4	Proposta de Valor ( <i>Unique Value Proposition</i> )	03/07 4 h presencial
A5	Solução ( <i>Solution</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs1)	10/07 4 h presencial
A6	Canais ( <i>Channels</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs2)	17/07 4 h presencial
A7	Estrutura de Custos e Fontes de Receita ( <i>Revenue Streams and Cost Structure</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs3)	14/08 4 h presencial
A8	Métricas ( <i>Key Metrics</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs4)	21/08 4 h presencial
A9	Competência Essencial ( <i>Unfair Advantage</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs5)	28/08 4 h presencial
A10	Sumário Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs6)	04/09 4 h presencial
A11	Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs7) Apresentação final: Pitch	11/09 4 h presencial

## 10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA (disponível no moodle)

- AZEVEDO, J. Como nasce uma startup: O passo a passo para criar um negócio de sucesso e altamente lucrativo. BUZZ EDITORA. 2023.
- BLANK, S. The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win. 2nd ed. Kindle version 2013.
- EISENMANN, T.; RIES, E.; DILLARD, S. Hypothesis-driven entrepreneurship: the Lean Startup. Harvard Business School Case 9-812- 095. Boston: HBS, 2013.
- HUMBLE, J.; MOLESKY, J.; O'REILLY, B. Lean Enterprise. O'Reilly Media, Inc. 2015.
- KAWASAKI, G. The art of the start 2.0: the time-tested, battle hardened guide for anyone starting anything. New York: Penguin, 2015.
- MAURYA, A. Comece sua Startup Enxuta. 2ª Edição. Editora Benvirá. 2024.
- MAURYA, A. Running Lean - A systematic process for iterating your web application from Plan A to a plan that Works. O'Reilly, 2012.
- OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers. Paperback, 2010.
- RIES, E. The Lean Startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011.
- SENR, D.; SINGER, S. Start Up Nation: A História do Milagre Econômico Israelense. Bookman. 2023.